



**POLITECHNIKA
BYDGOSKA**
Wydział Zarządzania

Karta przedmiotu
Zastosowania informatyki w handlu i usługach

1. Informacje podstawowe

Kierunek studiów zarządzanie Specjalność: zarządzanie w handlu i usługach Jednostka zarządzająca kierunkiem studiów Wydział Zarządzania Poziom studiów pierwszego stopnia (lic.) Profil studiów Profil ogólnoakademicki Forma studiów studia niestacjonarne		Cykl kształcenia (nabór) 2023/24 Kod przedmiotu 08ZAZHUN.PL10.0910.23 Języki wykładowe polski Obligatoryjność Obligatoryjny specjalnościowy Blok zajęciowy Przedmioty specjalnościowe
Wymagania wstępne	Podstawowe umiejętności posługiwania się arkuszem kalkulacyjnym	
Przedmioty wprowadzające	Brak przedmiotów wprowadzających	
Koordynator	Arkadiusz Januszewski	
Okres Semestr 5	Forma zaliczenia Egzamin Forma prowadzenia i godziny zajęć Wykład: 10 Ćwiczenia laboratoryjne: 15	Liczba punktów ECTS 6.0

2. Efekty uczenia się dla przedmiotu

Kod	Opis efektów uczenia się	Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się	Odniesienie do charakterystyk PRK
Wiedza:			
W1	Potrafi wymienić typy systemów informatycznych wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwem handlowym i usługowym	ZA_O1_K_W02	P6S_WG
W2	Zna funkcjonalność systemów informatycznych wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwem handlowym i usługowym	ZA_O1_K_W02	P6S_WG
Umiejętności:			
U1	Potrafi zastosować arkusz kalkulacyjny do kalkulacji cen sprzedaży i planowania wyniku operacyjnego przedsiębiorstwa handlowego oraz do wielowymiarowej analizy sprzedaży	ZA_O1_K_U02, ZA_O1_K_U24	P6S_UW, P6S_UW
U2	Potrafi wykorzystać arkusz kalkulacyjny do optymalizacji zysku przedsiębiorstwa handlowego oraz kosztów transportu	ZA_O1_K_U02, ZA_O1_K_U24	P6S_UW, P6S_UW
Kompetencje społeczne:			
K1	Jest świadomy możliwości systemów transakcyjnych i arkusza kalkulacyjnego we wspomaganiu zarządzania przedsiębiorstwem handlowym	ZA_O1_K_K08	P6S_KO

3. Treści programowe

Lp.	Treści programowe	Formy zajęć	Efekty uczenia się dla przedmiotu
1.	Miejsce informacyjnego systemu obrotu towarowego w systemie rachunkowości finansowej. Cykle operacyjne i administracyjne w przedsiębiorstwach handlowych i usługowych. Moduły i funkcje systemu informatycznego wspomagające obsługę cyklu rozliczania zakupów, cyklu rozliczania sprzedaży i cyklu administracyjnego. Integracja systemu obrotu towarowego z systemem finansowo-księgowym. Systemy zarządzania magazynem klasy WMS (Warehouse Management System). Systemy zarządzania łańcuchem dostaw klasy SCM (Supply Chain Management) i systemy zarządzania relacjami z dostawcami klasy SRM (Supply Relationship Management). Systemy efektywnej obsługi klienta klasy ECR (Efficient Consumer Response). Systemy zarządzania relacjami z klientem klasy CRM (Customer Relationship Management) typu operacyjnego. Wielowymiarowe analizy sprzedaży typu OLAP i analizy data mining w systemach CRM typu analitycznego.	Wykład	W1, W2, K1
2.	Zastosowanie arkusza kalkulacyjnego do kalkulacji cen i wyniku operacyjnego przedsiębiorstwa handlowego. Wykorzystanie narzędzia Szukaj wyniku w ustalaniu wskaźników narzutu na cenę zakupu. Zastosowanie narzędzia Solver do optymalizacji zysku oraz optymalizacji kosztów transportu. Zastosowanie tabel przestawnych w raportowaniu i analizach sprzedaży.	Ćwiczenia laboratoryjne	U1, U2

4. Metody prowadzenia zajęć, weryfikacji efektów uczenia się i warunki zaliczenia

Forma zajęć		
Wykład	Metody prowadzenia zajęć:	
	Wykład	
	Metody (sposoby) weryfikacji:	Udział:
	Egzamin pisemny	100%
	Warunki zaliczenia przedmiotu:	
	Uzyskanie ponad 50% punktów z egzaminu w formie testu z pytaniami zamkniętymi i otwartymi	
Ćwiczenia laboratoryjne	Metody prowadzenia zajęć:	
	Ćwiczenia laboratoryjne	
	Metody (sposoby) weryfikacji:	Udział:
	Sprawdzian	100%
	Warunki zaliczenia przedmiotu:	
	Uzyskanie ponad 50% punktów za wykonanie zadań w arkuszu kalkulacyjnym	

Efekt uczenia się dla przedmiotu	Metody (sposoby) weryfikacji	
	Egzamin pisemny	Sprawdzian
W1	x	
W2	x	
U1		x
U2		x
K1	x	x

5. Literatura

Literatura podstawowa

1. Januszewski A., 2019, Funkcjonalność informatycznych systemów zarządzania. Tom 1-Zintegrowane systemy transakcyjne, Tom 2 – Systemy Business Intelligence, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
2. Próchnicki W. (2014). Kontroling sprzedażowy w Excelu, Warszawa : Wiedza i Praktyka, 2014.
3. J. Zawila-Niedźwiecki, K. Rostek, A.Gąsiorkiewicz, (red.) 2010, Informatyka gospodarcza, tom 2, C.H.Beck, Warszawa

Literatura uzupełniająca

1. Kaczanowska, Katarzyna, Szybkie raportowanie w Excelu dla menadżerów i ekspertów sprzedaży, Warszawa : Wydawnictwo Wiedza i Praktyka, 2016.
2. Winston, Wayne L. Analiza marketingowa : praktyczne techniki z wykorzystaniem analizy danych i narzędzi Excela, Gliwice : Helion, 2020.

6. Nakład pracy studenta - bilans godzin i punktów ECTS

Aktywność studenta		Obciążenie studenta Liczba godzin
Zajęcia prowadzone z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego lub innych osób prowadzących zajęcia	Wykład	10
	Ćwiczenia laboratoryjne	15
Praca własna studenta	Przygotowanie do zajęć	25
	Konsultacje	15
	Studiowanie literatury	25
	Przygotowanie do egzaminu	30
	Przygotowanie do zaliczenia	30
Łączny nakład pracy studenta		150
Liczba punktów ECTS		6

* Godzina (dydaktyczna) oznacza 45 minut